ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN—POLONIA
VOL. I, 4 SECTIO H 1967

Z Katedry Ekonomii Politycznej Wydziału Ekonomicznego UMCS
Kierownik: doc. dr Henryk Chołaj

Bogusław JASIŃSKI

Znaczenie importu żywności w realizacji niektórych programów inwestycyjnych w krajach słabo rozwiniętych

Rozwój gospodarki rolnej warunkuje nie tylko rozwój przemysłowy kraju, lecz także jest jego konsekwencją. Ta już dziś truistyczna teza tłumaczy nam na pozór paradoksalną sytuację, w której kraje rozwinięte przemysłowo dysponują nadwyżkami płodów rolnych, podczas gdy kraje słabo rozwinięte odczuwają brak żywności, mimo tego że rolnictwo partycypuje tam w decydującym stopniu w tworzeniu dochodu narodowego, a ilość zaangażowanego czynnika pracy waha się w granicach 60—80% ogółu siły roboczej tych krajów. Te ostatnie wskaźniki są zarazem przesłanką i konsekwencją stopnia niedorozwoju gospodarczego.[1]

Podstawowym więc warunkiem zrównoważonego wzrostu gospodarczego jest uprzemysłowienie kraju. Wynika to nie tylko z faktu, że wydajność w przemyśle jest wyższa niż w innych dziedzinach gospodarki, nie tylko dlatego, że przemysł stwarza nowe miejsca pracy dla ludności nie znajdującej dotychczas zatrudnienia, lecz także dlatego, że rozwój współczesnego rolnictwa, wzrost wydajności pracy i wydajności z hektara zależy w decydującym stopniu od nowoczesnych narzędzi i techniki uprawy, środków sztucznego nawożenia, chemicznych środków ochrony roślin, wreszcie zależy od dostarczenia rolnictwu urządzeń dla systemów nawadniania i melioracji, karczunku lasów itp.

Ostatnie dziesięciolecie rozwoju gospodarczego wielu krajów słabo rozwiniętych wykazało, że obok wielu zarówno obiektywnych jak i subiektywnych czynników, hamujących rozwój przemysłu i innych dziedzin gospodarki, niemałą rolę odgrywa chroniczny brak żywności. Staje się on niejako barierą wzrostu, zwłaszcza przy niekorzystnym bilansie wymiany

[1] Por. H. Leibenstein: *Economic Backwardness and Economic Growth*, New York 1957.

międzynarodowej, co jest raczej typowe dla omawianych krajów (wyłączając tzw. kraje naftowe).

Wyjaśnienie tego zjawiska jest w zasadzie proste. Szybkie tempo rozwoju przemysłowego wymaga stosunkowo dużego przyrostu produkcji żywności i surowców, niezbędnego dla pokrycia dodatkowego popytu ze strony przemysłu i dodatkowo zatrudnionej ludności. Ponadto ożywienie wywołane wzrostem produkcji przemysłowej i zatrudnienia działa również na inne dziedziny życia gospodarczego (transport, usługi, budownictwo), a więc pośrednio wywołuje wzrost popytu na żywność w innych działach gospodarki. Ten wzrastający popyt, jeżeli nie jest zrównoważony dodatkowym przyrostem produkcji rolnej, powoduje inflacyjny wzrost cen na żywność i surowce pochodzenia rolnego — z wszelkimi konsekwencjami stąd wynikającymi, a więc: zanikiem oszczędzania, niestabilnością waluty, spekulacją na rynku produktów żywnościowych i surowców, spadkiem stopy inwestycyjnej, napięciami społecznymi itp.

Doświadczenie wielu krajów słabo rozwiniętych z lat pięćdziesiątych i pierwszych lat sześćdziesiątych wykazuje, że wysoki stopień zacofania rolnictwa właściwy tym krajom nie pozwala na taki wzrost produkcji, który by równoważył wzrastający popyt na produkty rolne. Ponadto, bardzo wysoka stopa przyrostu ludności, charakterystyczna dla tych krajów, pogłębia dodatkowo rozpiętość między podażą i popytem na środki konsumpcji. Podczas gdy średnioroczna stopa wzrostu popytu na żywność w latach 1952—1956 i 1960—1962 wahała się od 2,9% w Azji i na Dalekim Wschodzie do 2,2% w Afryce i na Bliskim Wschodzie oraz do 2,6% w Ameryce Łacińskiej, to średnioroczne zmiany w produkcji żywności w latach od 1952/53—1956/57 do 1959/60—1961/62 na głowę ludności w takich krajach jak Brazylia wynosiły 1,3%, Indonezja — 0,6% (spadek), Zjednoczona Republika Arabska 0,7%.[2] W Indii na odmianę w latach 1960—1963 produkcja przemysłowa wzrastała w skali rocznej 0,4%, a produkcja rolna pozostała na niezmienionym poziomie. Ta ostatnia obniżyła się o około 2% na głowę ludności.

W warunkach krajów rozwiniętych wzrost cen na płody rolne wywołuje niemal natychmiast szybszy wzrost produkcji rolnej, w wyniku czego w stosunkowo krótkim okresie czasu wzrastająca podaż równoważy to dodatkowe zapotrzebowanie. Jednakże ten mechanizm rynkowy nie działa w takich rozmiarach w krajach słabo rozwiniętych. Wynika to zarówno z wysokiego stopnia zacofania rolnictwa, jak i stosunkowo małej towarowości tego sektora. Co więcej — jak wykazały ostatnie badania przeprowadzone w Indii — wzrost cen na płody rolne nie zawsze wywołuje wzrost ich podaży nawet w tej grupie gospodarstw, które czę-

[2] Bulletin FAO, nr 2/1964, vol. 13.

ściowo są nastawione na produkcję towarową, w takiej sytuacji występuje niekiedy spadek dostaw na rynek.[3]

Gdyby nawet założyć, że mechanizm rynkowy w omawianej dziedzinie działał tak samo w krajach słabo rozwiniętych, jak to ma miejsce w krajach o wysokim stopniu rozwoju, pozostanie jeszcze wiele przyczyn (strukturalnych, technicznych, psychologicznych i instytucjonalnych), dających małe prawdopodobieństwo, aby krajowa produkcja rolna tych krajów rozwinęła się w takim stopniu, by nadążała za rozwojem przemysłu i infrastruktury.

Powstaje więc „luka" żywnościowa, która musi być zapełniona, jeżeli wzrost gospodarczy ma się dokonywać bez przeszkód. Najczęściej spotykanym sposobem wypełnienia tej „luki" jest import żywności występujący niemal we wszystkich krajach słabo rozwiniętych. Tak np. India w latach 1950—1960 importowała ponad 30 mln ton zboża: w 1962 r. roczny import zboża przez kraje Azji Południowej i Wschodniej (bez Ch. R. L.) wyniósł 8,36 mln ton, kraje Bliskiego Wschodu importowały w tym roku około 4,3 mln ton, kraje Afryki — 1,73 mln ton, a Ameryki Łacińskiej — netto 1,46 mln ton.

Ten import żywnościowy, mimo że stanowi on niezbędny warunek przedsięwzięć inwestycyjnych w kraju, z natury swej jest importem konsumpcyjnym, gdyż:

1) albo stanowi uzupełnienie niedoboru własnej żywności wynikłego ze spadku produkcji rolnej, klęsk żywiołowych itp. (zabezpieczenie dotychczasowego poziomu podaży),

2) albo jest on często rezerwą żywnościową dla stabilizacji cen na produkty żywnościowe (rynek krajowy nie zaspokaja wzrastającego popytu),

3) ponieważ szerokie rzesze społeczności tych krajów znajdują się na poziomie podkonsumpcji (dochodowa elastyczność popytu na żywność jest bardzo wysoka — wynosi ona np. dla Azji i Dalekiego Wschodu 0,8, dla Afryki i Bliskiego Wschodu 0,6) i stąd import żywności może być przeznaczony dla poprawy stanu konsumpcji społecznej.[4]

Wymieniamy tylko podstawowe motywy, którymi mogą kierować się władze rządzące omawianych krajów decydując się na obciążenie bilansu

---

[3] Por. w tej sprawie wyniki badań A. M. Khusro w pracy: *Economic and Social Effect of Jagirdari Abolition and Land Reform in Haiderabod*, Delhi 1958.

[4] Musimy pamiętać, że poziom konsumpcji w krajach zacofanych w stosunku do wysoko rozwiniętych jest niższy nie tylko z punktu widzenia ilości czy też struktury rzeczowej, lecz także pod względem jakościowym, co ma bardzo istotne znaczenie dla zdrowotności społeczeństwa. Jest prawidłowością, że im bogatszy kraj, tym konsumpcja przetworów mięsnych i nabiału jest większa, natomiast w krajach biedniejszych dominuje konsumpcja roślin zbożowych (zob. w tej sprawie: *Development Through Food*, FAO, Rome 1962, s. 8 i n.).

handlowego importem żywności. Można więc ogólnie stwierdzić, że import żywności oparty na wyżej wymienionych przesłankach charakteryzuje się tym, iż podział jej następuje w zasadzie poprzez rynek.

Można wymienić jeszcze jeden powód importu żywności w sytuacji, kiedy import ten posiada specjalnie określony cel, tzn. jeżeli jest bezpośrednio przeznaczony dla realizacji określonego programu inwestycyjnego w przedsięwzięciach pracochłonnych (oczywiście przy założeniu określonych warunków niezbędnych dla tego typu programu inwestycyjnego). Wówczas import żywności może spełniać tę samą rolę, co import rzeczowych środków inwestycyjnych.

Niski stopień akumulacji społecznej w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo powoduje, że kapitał jest tam czynnikiem bardzo rzadkim. Natomiast dla omawianych krajów charakterystycznym zjawiskiem jest nadmiar czynnika pracy, który nie znajduje zastosowania produkcyjnego. Badania przeprowadzone z początkiem lat sześćdziesiątych wykazały, że zatrudnienie efektywne na wsi z zasady nie przekracza 50% występującej tam siły roboczej. Tak np. w Indii efektywne zatrudnienie na wsi wynosi ok. 50%, w Pakistanie — 56%, w Maroku — 55%, w Brazylii — do 50%.[5]

Nie wykorzystany w takich rozmiarach czynnik pracy stanowi o bardzo dużych stratach społecznych i gospodarczych — i to w dwojakim sensie: po pierwsze — niewykorzystania produkcyjnego czynnika pracy i po drugie — ta nadwyżka ludności zdolna do pracy zjada ewentualną nadwyżkę powstałą w rolnictwie, która w innym wypadku mogłaby być przeznaczona (drogą sprzedaży płodów rolnych) na cele reprodukcyjne w gospodarstwach rolnych. Straty te nie wystąpiłyby, gdyby w sposób planowy wykorzystać w określonym programie inwestycyjnym ten nadmiar czynnika pracy.

Szczupłość kapitału uniemożliwia realizację programu inwestycyjnego równocześnie w wielu dziedzinach przemysłu. Stąd też, obok przemysłów priorytetowych warunkujących uprzemysłowienie opierające się na wewnętrznych zasobach surowcowych i urządzeniach technicznych, kraje te winny rozwijać pracochłonne dziedziny produkcji oparte na surowcach rolnych. Idzie tu o takie rodzaje przemysłów jak: drzewny (tartaki, produkcja miazgi drzewnej, dykty), rybny (konserwy, mączka rybna), skórzany, tłuszczowy itp.

---

[5] Zob. w tej sprawie artykuł G. Ardant: *Plan mobilizacji wolnej siły roboczej w krajach rozwijających się* [w:] *Zagadnienia strategii rozwoju gospodarczego*, PWE, 1964.

Tego typu inwestycje powodują pozytywne konsekwencje trojakiego rodzaju: po pierwsze — są to przedsięwzięcia, które w warunkach omawianych krajów mogą zatrudnić znaczną ilość siły roboczej pochodzącej ze wsi; po drugie — mogą one korzystać z miejscowych, tanich surowców pochodzenia rolnego, stanowiących 40 — 80% kosztów w ogólnej strukturze kosztów wytwarzania; po trzecie — przemysły te dostarczają na rynek dodatkowej masy towarowej pozostającej bez wpływu na równowagę rynku. Pomijamy już fakt, że zarówno charakter produkcji jak i źródła surowcowe predystynują te przemysły do odegrania dużej roli w zakresie likwidacji nadmiernych dysproporcji regionalnych, tzn. aktywizacji rejonów, gdzie dominuje gospodarka naturalna.

Jednakże, mimo pracochłonnego typu tego rodzaju inwestycji, niezbędne jest pewne minimum środków materialnych, a także dewiz (zakup części urządzeń), które ułatwiłyby rozwój tego rodzaju przemysłów.

Istnieje jednak cały szereg przedsięwzięć inwestycyjnych w dziedzinie infrastruktury oraz w sektorze rolnym, które ze względu na pracochłonny charakter inwestycji mogą w znacznie większych rozmiarach wykorzystać czynnik pracy.

Weźmy przykładowo nawodnienie, posiadające kapitalne znaczenie dla wzrostu wydajności z jednostki uprawnej. Ogólnie rzecz biorąc, może ono być realizowane metodami tradycyjnymi, tzn. za pomocą bardzo prymitywnych narzędzi, bądź też drogą wykorzystania nowoczesnych maszyn (np. koparek) i urządzeń (zautomatyzowane śluzy). To drugie rozwiązanie jest niemożliwe ze względu na trudności tych krajów w bilansie płatniczym, jeżeli maszyny te muszą być importowane (w zasadzie maszyny te nie są produkowane w tych krajach).

Pierwsze tradycyjne rozwiązanie nie może być również podstawą decyzji inwestycyjnych, gdyż tempo realizacji programu będzie bardzo wydłużone w czasie. Musimy przy tym pamiętać, że program tego typu inwestycji jest bardzo zróżnicowany pod względem stopnia kapitałochłonności. Budowa np. zapory czy kanału głównego jest bardziej intensywna kapitałowo i nawet z punktu widzenia społeczno-gospodarczego bardziej korzystny może być import wielkich maszyn i urządzeń (chociaż mogą temu towarzyszyć tradycyjne metody pracy jako uzupełnienie), podczas gdy budowa całej sieci kanałów odprowadzających wodę z kanału głównego, ich konserwacja, jak też doprowadzenie wody do pól uprawnych, można w warunkach tych krajów realizować metodami kapitało-oszczędnymi, a więc przy decydującym udziale czynnika pracy. W tym drugim wypadku bardzo często wykorzystanie skomplikowanego i drogiego sprzętu inwestycyjnego jest nawet niemożliwe.

Adaptacja np. dżungli dla celów uprawy kultur rolnych wymaga (szczególnie w pierwszej fazie robót) ciężkiego sprzętu w postaci buldo-

żerów dla karczunku lasów. Natomiast dalsze prace (jak plantowanie, budowa rowów odwadniających, dróg, zabudowań gospodarskich itp.) mogą być z powodzeniem realizowane przy decydującym udziale wolnej siły roboczej występującej w pobliżu terenów adaptowanych dla celów rolnictwa. Tą metodą realizowano w Indii, w stanie Uttar Pradesz, zamianę malarycznych terenów dżungli na żyzne pola uprawne.

Ten rodzaj inwestycji występuje nie tylko w rozbudowie systemów nawadniających czy melioracyjnych. Występuje on również w niektórych rodzajach działalności w dziedzinie infrastruktury; czy będzie to rozbudowa sieci dróg kołowych (bardzo istotny czynnik w aktywizacji rejonów gospodarczo zacofanych), czy też budownictwo mieszkaniowe, budowa drobnych i średnich zakładów przemysłu wiejskiego (olejarnie, łuszczarnie ryżu, zakłady produkujące proste narzędzia rolnicze itp.). Wyżej wymienione rodzaje przedsięwzięć inwestycyjnych charakteryzują się tym, że substytucja kapitału przez pracę jest bardzo wysoka (jako konsekwencja tego niska wydajność na zatrudnionego). Ponadto tego rodzaju przedsięwzięcia inwestycyjne dają bardzo szybko bezpośrednie lub pośrednie (infrastruktura) korzyści w zakresie wzrostu produkcji rolnej czy przemysłowej. Przy tym tempo wzrostu produkcji może być szybsze aniżeli przyrost zatrudnienia, np. przy realizacji programu nawadniania.

W ostatnim dziesięcioleciu pozostał cały szereg form instytucjonalnych w omawianych krajach, które mogłyby w pełni patronować tego rodzaju przedsięwzięciom inwestycyjnym. Taką instytucjonalną formą np. w krajach Południowo-Wschodniej Azji jest tzw. „Community Development", które najbardziej rozwinęły się w największym kraju tego obszaru geograficznego — w Indii. Charakter i masowość tych wspólnot stwarza możliwość szerokiej mobilizacji nadwyżek siły roboczej do tego typu przedsięwzięć. Jednak przeszło 10-letni okres ich rozwoju nie spełnił pokładnych w nich nadziei (m. in. wskutek koncentrowania się tylko na działalności nieprodukcyjnej, nieprawidłowym podziale korzyści z działalności wspólnot itp.).[6]

Inną formę instytucjonalną spotykamy na terenie Afryki — w Ghanie. Od kilku lat działają tam tzw. "Worker's Brigade" skupiające młodzież przeważnie z terenów rolniczych i większych miast, która nie znajduje zatrudnienia ani na wsi, ani w mieście. Brygady te wykorzystywane są nie tylko do prac związanych z adaptacją ziemi pod uprawę (likwidacja buszu — b. ważny problem w rozwoju rolnictwa Ghany), lecz także do wielu inwestycji przemysłowych i z zakresu infrastruktury. Sama koncepcja jak i struktura organizacyjna tych brygad jest bardzo ciekawym

---

[6] Obszerniejszą krytykę działania „Wspólnot Rozwojowych" przeprowadziłem w artykule: *Ruch Wspólnot Rozwojowych w połudn.-wschodniej Azji*, „Wieś Współczesna", 1963, nr 2.

rozwiązaniem problemu wykorzystania nadwyżek siły roboczej w takim kraju jak Ghana.

Jak podaje Gabriel Ardant [7], w Afryce Półn. do prac związanych z ochroną ziemi już uprawianej (zakładanie tarasów, zadrzewianie) jak też z rozszerzaniem areału ziemi uprawnej (poprzez nawadnianie, budowę zbiorników wodnych, drenowanie itp.) może być wykorzystana cała nadwyżka siły roboczej, nie wykorzystana w tym rejonie Afryki.

W Maroku np. przez zatrudnienie około 260 tys. robotników przy pracach związanych z nawadnianiem i budową zbiorników wodnych przez okres 10 lat, można wziąć pod uprawę dodatkowo 3250 tys. ha ziemi, przy czym chodzi tutaj o nawadnianie „na małą skalę", to znaczy nie wymagające kosztownego, ciężkiego i nowoczesnego sprzętu do budowy urządzeń nawadniających.

Są to, jak widzimy, pewne próby wykorzystania nadwyżki siły roboczej w tych krajach, aczkolwiek, jak dotychczas, niedostateczne i bardzo często wykorzystane w niewłaściwym kierunku (Wspólnoty Rozwojowe). Trudno więc kwestionować znaczenie tego typu przedsięwzięć inwestycyjnych, zarówno z punktu widzenia wykorzystania występującego w nadmiarze czynnika pracy (i jego substytucyjności w stosunku do czynnika kapitałowego) jak i zapewnienia równowagi rynkowej na produkty rolne i pochodzenia rolniczego.

Występuje tutaj jednak pewna trudność. Polega ona na tym, że wzrost funduszu płac (jako konsekwencja wzrostu zatrudnienia) może spowodować nacisk na rynek żywnościowy prowadząc do inflacyjnego wzrostu cen; tym bardziej, że nie każdy program inwestycyjny jest związany z bezpośrednim wzrostem produkcji.

Powyższe twierdzenie wymaga bliższego wyjaśnienia. Jest rzeczą zrozumiałą, że z punktu widzenia ogólnego mechanizmu gospodarczego wygodniej jest realizować określone programy inwestycyjne, wykorzystując rynek jako narzędzie dystrybucji importowanej żywności dla zabezpieczenia wzrastającego popytu konsumpcyjnego. W normalnych warunkach (w równowadze rynkowej na środki konsumpcji) żywność ta będzie proporcjonalnie dzielona między dodatkowo zatrudnionych w nowo realizowanych inwestycjach.

Stwierdziliśmy jednak poprzednio, że omawiane kraje cechuje niski stan konsumpcji społecznej, tzn. nie zaspokojony popyt na środki żywności zostaje przesunięty na następne lata. W okresie realizacji programów inwestycyjnych popyt ten, wskutek wiązanego charakteru inwestycji oraz ich wpływu na różne dziedziny gospodarki, wzrasta szybciej aniżeli możliwości jego równoważenia przez importowaną żywność. Pamiętajmy

[7] Ardant: *op. cit.*, s. 199.

o tym, że kwoty importowanej żywności są zbyt małe w stosunku do realnych potrzeb żywnościowych omawianych krajów.

Drugim niebezpieczeństwem wykorzystania rynku jako dystrybutora importowanej żywności dla realizacji określonych programów inwestycyjnych jest to, że żywność ta może być wykorzystana przy inwestycjach niezgodnych z interesem społecznym, tzn. na inwestycje nieprodukcyjne, które nie mają żadnego wpływu na rozwój gospodarki kraju.

Klasycznym przykładem w tym przypadku może być wzrost zatrudnienia, np. przy budowie luksusowych domów mieszkalnych, ośrodków rekreacyjnych dla bogaczy, przy nieuzasadnionych gospodarczo inwestycjach infrastrukturalnych itp. Nowo zatrudniona siła robocza przy tego rodzaju przedsięwzięciach reprezentuje dodatkowy popyt na artykuły konsumpcyjne, „zdejmuje" z rynku część żywności, która w samej rzeczy winna równoważyć wzrastający popyt na żywność zatrudnionej produkcyjnie i społecznie użytecznej siły roboczej.

Tego rodzaju zjawiska, przy utrzymaniu dotychczas przyjętych warunków (głównie tego warunku, że importowana żywność przeznaczona jest dla realizacji określonych zamierzeń inwestycyjnych) wywołuje cały szereg ujemnych zjawisk gospodarczych, tzn. że żywność ta nie zostanie skierowana do właściwych konsumentów, podważa to realność programów inwestycyjnych, wpływa na pogłębienie braku równowagi na rynku dóbr konsumpcyjnych, na wzrost działalności spekulacyjnej na rynku, na wzrost cen tych dóbr itp.

Są to istotne powody skłaniające do unikania rynku jako dystrybutora importowanej żywności, jeżeli ma być ona przeznaczona na określone cele inwestycyjne.

Można jednak wyobrazić sobie taką sytuację, kiedy nowo zatrudnieni pobierają wynagrodzenie nie w postaci pieniężnej, lecz w produktach żywnościowych pochodzących z importu (i w ten sposób nie reprezentują efektywnego popytu na rynku artykułów żywnościowych). Na tę formę realizowania programów inwestycyjnych zwraca uwagę raport, opracowany na zlecenie FAO przez grupę ekspertów, przy oszacowaniu rozmiarów pomocy żywnościowej dla krajów rozwijających się ze strony krajów bogatych posiadających nadwyżki żywnościowe.[8]

Tak realizowane finansowanie określonych przedsięwzięć inwestycyjnych przy imporcie żywności stwarza sytuację, w której przy wysokiej substytucji kapitału przez pracę, żywność niejako „zastępuje", lub — mówiąc inaczej — pełni zadania przeznaczone dla kapitału rzeczowego.

W tym stanie rzeczy dużą rolę w finansowaniu omawianych inwestycji pracochłonnych może odegrać import żywności jako pomoc ekonomiczna

[8] Raport ten opublikowany został w pracy: *Development Through Food*, FAO, Rome 1962.

z krajów posiadających jej nadwyżki.[9] Jeżeli przyjmiemy, że pomoc żywnościowa dla krajów słabo rozwiniętych na cele inwestycyjne stanowiłaby 1/6 do 1/5 ogólnej kwoty tej pomocy (reprezentującej — 4300 mln dol.) wynosiłoby to w granicach 700—850 mln dol. w skali rocznej. Przy założeniu, że ta żywność na cele inwestycyjne stanowi 2/3 ogólnej kwoty importowanej żywności (1/3 tego importu potrzebna jest bądź jako rezerwa żywnościowa, bądź też na cele reformy rolnej, dożywianie dzieci itp.), wówczas ogólna wartość niezbędnej żywności, jaka powinna być importowana, sięga kwoty w granicach 1050—1300 mln dol. Stanowi to równowartość z początkiem lat sześćdziesiątych około 15 mln ton pszenicy.

Wymieniona kwota wartości importu żywności nie wydaje się być zbyt duża, zważywszy, że nadwyżki żywności Stanów Zjednoczonych w pierwszych latach sześćdziesiątych sięgały 2,5 mld dolarów w skali rocznej.

Import żywności wywołuje z konieczności zmianę globalnej struktury importu, może więc znaleźć uzasadnienie tylko w wypadku, jeżeli:

1) nie ogranicza importu podstawowych środków inwestycyjnych, niezbędnych w rozbudowie własnej bazy przemysłowej,

2) importowana żywność ma charakter darowizny lub długoterminowego kredytu spłacanego w krajowej walucie (pochodzi więc w zasadzie z nadwyżek żywnościowych krajów bogatych),

3) importowana żywność nie przechodzi przez rynek i przeznaczana jest dla realizacji ściśle określonych przedsięwzięć inwestycyjnych.

Bliższego wyjaśnienia wymaga trzeci warunek. Importowana żywność — jak próbowaliśmy wykazać — lepiej „pełni zadania" kapitału rzeczowego, jeżeli występuje w formie płacy w naturze, a nie jest nabywana poprzez zakup na rynku. W związku z tym muszą być spełnione pewne niezbędne warunki zabezpieczające właśnie taką formę wykorzystania żywności w programie inwestycyjnym. Warunki te można by określić następująco:

[9] Pomoc dla krajów słabo rozwiniętych ze strony krajów bogatych (pomoc rozumiana jako przepływ kapitałów oparty nie na mechanizmie rynku kapitałowego, a więc pożyczki długo-, średnio- i krótko terminowe, przy rynkowej stopie procentowej nie wchodzą do tej pomocy) sięgał w pierwszych latach sześćdziesiątych kwoty 3 600 mln dol. Szacunki dokonane w tym czasie wykazują, że kraje bogate są w stanie udzielić tego rodzaju pomocy na sumę 5—6 mld dol., co stanowi $1/2$ do $3/4$% ich dochodu narodowego brutto.

Według tych samych szacunków jest to kwota, którą kraje świata trzeciego (bez Chin Ludowych, Półn. Korei i Wietnamu) mogą aktualnie wykorzystać produkcyjnie. Jedna szósta lub jedna piąta tej sumy może stanowić pomoc w postaci eksportu nadwyżek żywnościowych krajów bogatych z przeznaczeniem na finansowanie inwestycji, o których mowa (zob. *Development Through Food*, Basic Study nr 2).

a) państwo musi mieć możliwość skutecznej interwencji na rynku artykułów żywnościowych, aby zapobiegać ewentualnym zbyt silnym wahaniom cen (może np. 1/5 lub 1/6 importowanej żywności wykorzystać jako rezerwę żywnościową dla interwencji na rynku),

b) określony program inwestycyjny musi stanowić integralny składnik ogólnonarodowego planu rozwoju gospodarczego,

c) program ten musi być ściśle określony, zarówno jeśli chodzi o koszty związane z jego realizacją, jak też i o bezpośrednie korzyści, jakie ma dać (np. we wzroście produkcji rolnej),

d) musi być powołana ogólnokrajowa instytucja, która by gromadziła i wykorzystywała żywność dla tego rodzaju przedsięwzięć (ścisła kontrola wydatkowania żywności dla zapobiegania operacjom spekulacyjnym),

e) odpowiednio powołany organ samorządowy sprawować winien pieczę nad wszystkimi etapami pracy w realizacji programu inwestycyjnego,

f) sprawiedliwy podział korzyści płynących z realizacji tego programu (jest to niezbędny warunek mobilizacji faktycznie wolnej siły roboczej).

Spełnienie tych warunków pozwala nie tylko na kontrolę wykonania zaplanowanych prac, lecz także zabezpieczy przed przeciekiem tej żywności na rynek.

Jest samo przez się zrozumiałe, że żywność nie może być jedyną formą płacy dla nowo zatrudnionej siły roboczej. Robotnik potrzebuje również prostych narzędzi czy ubrania. Część wynagrodzenia (przy uwzględnieniu aktualnej struktury konsumpcji) można więc wypłacać w formie pieniężnej, przy zabezpieczeniu dostatecznej podaży tkanin czy narzędzi na rynek, bądź też (jak w wypadku żywności) powołany do tego organ może gromadzić rezerwy artykułów trwałej konsumpcji lub narzędzi pracy i proporcjonalnie do wynagrodzenia rozdzielać je między robotników. W tym drugim wypadku artykuły te również nie będą przechodzić przez rynek.

W związku z powyższym rozważaniem może powstać wątpliwość, czy tego rodzaju formy realizacji programów inwestycyjnych nie są nawrotem do tradycyjnych feudalnych, a nawet niewolniczych sposobów wykorzystania pracy, jakie miały miejsce w przeszłości tych krajów. Niewątpliwie jeżeli chodzi o formę wykorzystania czynnika pracy, jest tutaj pewnę podobieństwo, różnica w tym względzie występuje dzisiaj w możliwości zastosowania nowoczesnych urządzeń i narzędzi pracy przyspieszających realizację programu inwestycyjnego.

Zasadnicza jednak różnica występuje, jeśli weźmiemy pod uwagę treść i skutki ekonomiczne zastosowania czynnika pracy. W przeszłości znakomita część czynnika pracy była wykorzystywana do budowy luksusowych pałaców, twierdz itp., a więc w skutkach swych nie dawała określo-

nych efektów gospodarczych dla poprawy egzystencji szerokich rzesz ludności. Konsekwencją tego typu przedsięwzięć nie był ani wzrost globalnej produkcji kraju, ani też wzrost stopy życiowej. Natomiast w warunkach współczesnych tego typu inwestycje mogą znaleźć bezpośredni wyraz we wzroście produkcji rolnej, artykułów trwałej konsumpcji, w rozwoju komunikacji, ogólnego standardu życiowego i kultury. Oczywiście wyniki te uwarunkowane są systematyczną zmianą tradycyjnych stosunków społeczno-gospodarczych w omawianych krajach. Zresztą realizacja tego ostatniego warunku jest niezbędna dla wykonania wszelkich programów rozwojowych.

Значение импорта продовольствия для реализации некоторых программ капиталовложения в слаборазвитых странах

Резюме

Автор пытается доказать, что импорт продовольствия в слаборазвитых странах может быть использован не только для стабилизации рынка средств потребления, но также в качестве непосредственного, эффективного инструмента осуществления инвестиционных программ этих стран. Это возможно в том случае, когда импорт продовольствия не ограничивает импорта основных средств производства, необходимых для расширения собственной промышленной базы, а также когда импортируемое продовольствие поступает вследствие действительной помощи (например, дар, долгосрочный кредит, погашенный в валюте данной страны и т.п.).

Отказ от рыночного распределения импортируемого продовольствия и переход к системе непосредственного распределения обеспечивает использование его там, где это необходимо для реализации намеченных капиталовложений. С другой стороны, при постоянно растущем спросе, не обеспеченным соответствующим предложением, это продовольствие не становится предметом спекуляции.

К дополнительным положительным явлениям, возникающим при этом следует отнести рост занятости в производственной среде (даже при очень низкой производительности труда), рост рыночной продукции, активизацию отсталых районов.

Rôle de l'importation des denrées alimentaires dans la réalisation de certains programmes d'investissement dans les pays sous-développés

Résumé

L'auteur essaie de justifier la thèse que les denrées alimentaires importées aux pays sous-développés peuvent être utilisées non seulement

dans le but de la stabilisation du marché des moyens de consommation, mais aussi en tant qu'un moyen direct et efficace de la réalisation des programmes d'investissement de ces pays. Il en est ainsi, naturellement, si cette importation ne limite pas celle des moyens d'investissement fondamentaux, nécessaires dans l'agradissement de la base industrielle propre, de même lorsque l'importation de ces produits de consommation possède le caractère d'une aide réelle (p. ex. la donation, le crédit à long terme payable en monnaie de pays, etc.).

La résignation du marché en tant que distributeur des produits alimentaires importés et la réalisation du système de répartition directe garantissent, d'un côté, sa direction là, où l'exigent les programmes d'investissement (réalité des programmes), de l'autre, à la demande toujours augmentant et non équilibrée par l'offre suffisante, ces denrées ne deviennent pas objet de la spéculation. D'autres phénomènes positifs sont: accroissement de l'emploi dans la production (même lorsque le rendement du travail reste très bas), accroissement de la production au marché, activisation des régions très arriérées.

Papier druk. sat. III kl. 80 g. Format 70 × 100 Druku str. 12
Annales UMCS Lublin 1966. LZGraf. im. PKWN, Lublin, Unicka 4 Zam. 3628. 7.XI.66
700 + 50 egz. P-1 Manuskrypt otrzymano 7.XI.66 Druk ukończono 24.VI.67